

Gestão - Vendas e Técnicas de Compras

Gil Romero.

1ª Edição — São Paulo - SP.

Publicação: 2022.

Início do livro 25.11.2021

Término 31.01.2022

Índice para catálogo sistemático:

1-Cotidiano, atitudes, ajuda ao Planeta;

2-Problemas sociais, modo de viver, atividades de pessoas.

São Paulo

Copy © 2022 – Todos os direitos a:

Gil Romero

Versão 1.0

Livro n^o 01

fevereiro - 2.022

GESTÃO
-
VENDAS
e
TÉCNICAS
de
COMPRAS

**..OS MAIORES VENDEDEDORES DE SEUS
CONCORRENTES SÃO OS DESONESTOS E
AQUELES QUE NÃO SE APLICAM EM NOVAS
TÉCNICAS DE VENDAS...**

EPÍTOME

EMPRESÁRIOS.....	10
HONESTOS SE FINGINDO DE HONESTOS	12
DESONESTOS SE FINGINDO DE HONESTOS	14
E OS VERDADEIROS HONESTOS	15
OS VERDADEIROS DESONESTOS	15
UMA FALA IMPORTANTE	18
NUNCA DEVE SER DITO.....	19
POSSO AJUDAR	22
DICAS NO ATENDER DESIGUAL/DIFERENTE.....	29
DICAS NO LIGAR DESIGUAL.....	33
APARTAMENTOS EM CONSTRUÇÃO	35
FEBRE DOS CONSIGNADOS.....	41
FARMÁCIA	44
MERCADINHO.....	47
SUPERMERCADO	54
VIVO, CLARO, OL, NET.....	59
INSTITUIÇÕES FINANCEIRAS	63
ATACADÃO.....	66

SEBO	68
LIVRARIAS	71
LOJA DE AUTOMÓVEL	75
TÉCNICAS DE VENDAS	77
TÉCNICAS DE COMPRA.....	80
O MELHOR VENDEDOR DO MUNDO	81
VENDEDORA, VENDEDOR DIFERENTE	84
SEGREDOS DAS CAPTAÇÕES BEM SUCEDIDAS	87
A MENOR CAPTAÇÃO DO MUNDO.....	90
A MELHOR E MAIOR CAPTAÇÃO DO MUNDO	94
QUANDO SE ESCREVE ALGO SOBRE SE GERIR.....	98
TODOS SE ACHAM CAPAZES	101
QUEM NÃO É VENDEDORA/VENDEDOR.....	102
O QUE É SE ADMINISTRAR	104
COMO SE GERIR	105
QUEM NÃO SABE SE GERIR???	109
TELEVISÃO.....	111
FILMES X SÉRIES.....	114
BANQUEIROS	118
MANUAL DO “CÊ”	120

ITENS BÁSICOS DESPERCEBIDOS	125
SE ALICERÇANDO NO MERCADO	127
NO FINAL DESSA LEITURA	130
DESCARTES DE BASTIDORES	133
LADRÕES QUE NÃO SABEM NEM APLICAR GOLPES	133
COISA DE CRIANÇA, INFANTILIDADE	135
Outras obras:.....	138
Oi.	139
Será que alguém lerá esse livro!!!!.....	140

FALA INICIAL

Aprende-se nas escolas, cursos, faculdades, palestras, simpósios e até conferências, os meios de gestão em vendas.

Ministra-se várias delas, maneiras e vários modos de atrair clientes, compradores, métodos de encantar cada interessado.

Falas bonitas, táticas, estratégicas, metodologias, entres outras dezenas, são válidas!

Sim claro que são, desde que não enganem ninguém, mas o que raramente ou nunca se ministra são as técnicas de compra.

Tentarei dar alguns exemplos dessas técnicas, acredito eu que foi criação minha, pois nunca ouvi falar desse tipo de matéria em escolas e faculdades. O que seria esse estratagema.

Vamos lá.

O comprador entra num estabelecimento qualquer e aguarda o vendedor o convencer de que o produto é ótimo.

Daí por diante haja lábia do vendedor e ouvidos e paciência da compradora, comprador.

Agora entra a técnica de compra, alguns exemplos serão ideais para melhorar a compreensão dessa manobra:

- Vendedor de carro, ele usa sua técnica e você usa a sua, como p.ex. você (vendedor) agora me ouvirá.

Está insistindo que o carro é ótimo, 2009, tudo revisado, pneus em bom estado, laudo aprovado, ou seja, está em perfeitas condições de venda, tudo bem!

Eu lhe pergunto se queres me vender tanto esse carro, me dê um belo desconto, um ano de garantia em tudo.

Não só motor e câmbio, deixe os documentos por minha conta e não por conta da loja ou cobre o valor real da transferência do carro para meu nome e não queira ganhar e lucrar em cima disso também.

Deixe ele, o carro, ficar comigo por uns dois dias, é pouco ainda, porque existem várias coisas no carro que só se descobre andando nele, para que eu possa mostrar à minha esposa, filhos, dar um passeio legal e depois se estiver tudo ok eu compro...

- Lojas de móveis, cozinha planejada, - Só compro se você e pago se você vendedor, me instalar e depois de tudo pronto e no lugar eu pago 50% de entrada e o restante a combinar,

caso contrário vou procurar outra loja que faça isso...

EMPRESÁRIOS

Quantos empresários temos no Brasil, 70 milhões, 3 em cada 10 brasileiros é um empresário, empreendedor, vendedor, possui um comércio, uma pequena empresa, um microempreendedor, um faz dinheiro em casa mesmo.

Mas empresário no sentido de capitalista, aquele grande que possui redes de lojas, super e hiper supermercados, calcula-se que gira em torno de 2 milhões.

São pessoas que chegaram lá através de herança, esforço próprio, determinação, persistência, não existe outras maneiras de se

conseguir os tais impérios de se tornar um grande capitalista.

Além do dito acima, alguns empresários, não conquistaram nada, tudo caiu de mão beijada em suas mãos.

Outros apostaram na loteria, mega sena, por exemplo, e se tornaram um empresário.

A grande maioria desses empresários, não sabem gerar suas empresas, elas se sustentam por si só e ele administra algo que já estava enraizado, alicerçado.

Se mexer do jeito dele tudo vai para o brejo, falência total.

Lógico que existem os bons empresários, que com suas ideias e criatividade superam o mercado.

Ganham a concorrência, vendem mais e melhor, sempre criando e inventando, mas

infelizmente são a minoria, senão todos seriam excelentes empresários e não existira funcionários.

Mas o foco principal aqui é; primeiro se administrar, gerir você mesmo, comandar e se administrar para depois administrar sua empresa.

HONESTOS SE FINGINDO DE HONESTOS

Quem é aquele honesto se fingindo de honesto??? É o mentiroso se fingindo ser verdadeiro, está vendendo algo com alguns problemas.

Por exemplo; um carro seminovo, mentira, ele não é seminovo ele é usado, velho mesmo, seminovos são aqueles que estão com pouco uso, em 2.022 o veículo é do ano de 2021, 2019, até 2.018.

Outro exemplo; um carro 2008 e o vendedor fala 2009, mas o carro foi fabricado no ano 2008, foi feito em 2008, rodou um ano para estar em 2009, trafegou em nossas ruas esburacadas por um ano inteiro, gastou um ano todas suas peças.

Dá garantia de 3 meses para motor e câmbio e o resto do carro que irá dar realmente problemas ele não dá...

Oferece um imóvel com dívidas na prefeitura, e diz que a dívida é da construtora, ou vice e verso, aí você transfere para seu nome e a dívida vem junto, a construtora não pagou a dívida e a prefeitura recebe tudo direitinho do novo proprietário.

DESONESTOS SE FINGINDO DE HONESTOS

São esses os mais perigosos e enroladores nas vendas, prometem gato e entregam rato, fora os que não entregam.

Onde eles seguirão que caminhos trilharão no universo...Se for tudo verdade o que dizem as escrituras!!!

Quantas pessoas eles enganaram, enganam e ainda enganarão!!! Há necessidade de dizer algo a respeito?

De que não adianta enganar, ser desonesto/a, tudo retorna para si própria/o, melhor não ganhar, naquela não venda, do que ganhar daquela venda desonesta e perder 4, 5 vezes mais lá na frente.